VITOR SANTOS

FACES DA MENTIRA

METAFORANDO

Então você quer aprender a detectar mentiras?

Eu poderia te perguntar quais motivos te levaram a essa decisão, você poderia justificar de diferentes formas; “Motivos pessoais”, “Motivos profissionais”, “Curiosidade”, “Quero ser o Sherlock”, mas o ponto é que sempre que algo nos marca, ao ponto de deixar uma memória fortemente emocional, queremos fazer algo ativo em relação aquilo (mesmo se essa situação já tiver acontecido há muito tempo atrás). Temos a sensação popular de que detectar mentiras é algum tipo de “super poder”, ou que seremos “inatingíveis”.

Nos últimos anos me deparei com várias situações diferentes envolvendo a tão famosa palavra “Mentira”, no meu canal; “Metaforando”analisei várias situações diferentes envolvendo personalidades famosas, como por exemplo o polêmico “beijo” entre a atriz Tatá Werneck e o músico Tiago Iorc (que em minha análise, evidenciou uma expressão facial emocional de Nojo em “Tatá” após beijar Tiago), para meses depois confirmar uma ausência de qualquer relacionamento afetivo. Ou minha análise sobre o jovem “mago” Bruno Borges vulgo “Garoto do Acre”, que havia desaparecido misteriosamente e deixado “Manuscritos para serem publicados por uma editora”. Minha análise, na época, evidenciou que ele estaria forjando toda a situação, e indicava traços de dissimulação em todo o evento, por motivações provavelmente voltadas para ações de marketing de seus “Manuscritos”. Alguns meses depois não só ele retornou para a casa, como matérias de jornais noticiaram que um de seus amigos (que havia informado o jornal que o garoto “havia desaparecido magicamente”), havia procurado a mídia para revelar que Bruno não havia lhe pagado “o combinado” em sua “parte” nesse “projeto”. A Própria polícia encerrou a investigação do caso “Bruno Borges” como “Golpe de Marketing”.

Já trabalhei em casos judiciais envolvendo homicídio e mentiras, traição e mentiras, e em mais de um caso tive a difícil tarefa de averiguar a honestidade ou dissimulação em relatos de abuso sexual infantil narrados pelas próprias vítimas (sim, já tive de analisar depoimentos de crianças, alguns deles com mais de cinco minutos de duração, contando como foram abusadas), e sim, já me deparei com casos onde (felizmente) a criança estava mentindo (e geralmente sendo manipulada por um dos pais).

A mentira é algo que faz parte da minha rotina (profissionalmente dizendo), e entendo cada dia mais que mentir é algo tão natural, que muitas vezes subestimamos o potencial de dano de uma mentira, e superestimamos nossa capacidade de "saber se alguém está mentindo", mas como já foi mostrado por Aldert Vrij, Paul Ekman e muitos outros; a capacidade natural de mais de 95% das pessoas, em detectar mentiras, sem qualquer tipo de treinamento, é de 50%. Em paralelo, mentiras já chegaram a causar a morte simultânea de mais de 900 pessoas (o maior suicídio coletivo conhecido até hoje; Jim Jones, mentiroso e manipulador, em "Jonestown" mentindo sobre o "passe para ir para o paraíso").

Porém, para aqueles com treinamento em comportamento não verbal, enfaticamente pelo sistema SCAns, a taxa de precisão em detecção da dissimulação pode variar entre 80% a 89%.

Seja qual for sua motivação para detectar mentiras, é possível fazer isso de forma certa e científica, e pode acreditar que sempre haverá um mentiroso no seu caminho, porém você saberá quando ele se manifestar.

"A mentira é muitas vezes tão involuntária como a própria respiração."
- Machado de Assis

Paul Ekman em seu estudo com a tribo dos "Fore" em "Papua Nova Guiné" no fim dos anos 60.

A Mentira!

Famigerada palavra “Mentira”, é algo com muitos significados, e poucas definições práticas; “Não minta, é errado”, “Fulano é mentiroso!”, “A Mentira tem perna curta”, dentre várias outras que você já ouviu.
Aqui, iremos praticar uma visão mais técnica da palavra mentira, e não tão “romantizada” por assim dizer. Mentir não é algo diretamente ruim, nem bom, por exemplo; uma mentira pode salvar a vida de alguém (como foi o caso de uma aluna que se fingiu de morta, não respondeu ao chamado de seus agressores, no tiroteio que ocorreu num colégio público na cidade de Suzano - SP, em 2019), ou evitar que uma pessoa próxima de você, não sofra (quem já não protegeu um irmão mais novo de levar uma bronca, ou escondeu do professor que um amigo havia copiado sua prova/lição). Quem já não teve um compromisso muito mais sério (estudar para uma prova, fazer alguma lição ou alguma tarefa profissional) e “cancelou” um compromisso de menor relevância alegando outras motivações (“Estar doente”, “Não ser capaz de ir até o local”, “Estar sem dinheiro”) assim como o contrário; adiar um compromisso importante para ir a uma festa. Estudos feitos por Ekman, O’Sullivan, Matsumoto, mostram que um bebê de menos de seis meses de idade, já manipula seu choro apenas para obter mais atenção da mãe, ou seja, os pequeninos por mais bonitinhos que sejam, “mentem” vez ou outra em seus “chororós”.

Entendemos então que mentir é **um traço comportamental inerente ao ser humano, que está diretamente relacionado a forma como nos relacionamos com outras pessoas e na qualidade que podemos dar a essas relações sociais.** Portanto, muita calma com seus amigos mentirosos, afinal de contas, você mesmo (a) é um deles (as).

O que é a mentira?

Então, após entendermos que **todos mentem**, e que a mentira, quase sempre **estará associada diretamente a relações sociais**, precisamos definir “O Que é a Mentira” que vamos estudar.

O Conceito que partilhamos, é o mesmo adotado por pesquisadores como Aldert Vrij, Paul Ekman, Cliff Lansley, Pamela Meyer, dentre outros. É um conceito chamado de "**Conduta Dissimulativa**", utilizamos a palavra "conduta" pois entendemos que mentir em prol de benefícios pessoais, envolve uma sequência de comportamentos e não apenas uma chavinha imaginária que ligamos quando mentimos e desligamos quando dizemos a verdade. Por isso, tecnicamente, podemos dizer que alguém "demonstra uma conduta dissimulativa" ou "Demonstra alto grau de incongruência" em um evento (após analisarmos este evento) invés de simplesmente dizer "Fulano Mentiu".

Podemos resumir o conceito de "Conduta Dissimulativa" quando alguém;
Tem a intenção deliberada de mentir para outra(s) pessoa(s).
Emprega uma sequência de comportamentos para gerar a impressão de honestidade. Não avisa previamente (ou não indica) a seu interlocutor, que ele será enganado. Tem uma carga emocional grande com o desfecho da mentira (êxito ou fracasso), e essa carga emocional geralmente está associada ao desejo de "obter recompensa" ou "evitar punição".

"Tem a intenção deliberada de mentir para outra(s) pessoa(s)":
Não existe aquela conversa de "ah mas eu menti sem querer", quem mente, faz isso por alguma razão. Se alguém repassa uma informação, sem saber que a mesma era falsa, então não se enquadra no tipo de mentira que estamos estudando ("Conduta Dissimulativa"), a pessoa apenas passou uma fake news adiante, ou não checou a validade de sua informação antes de compartilha-lá.

"Emprega uma sequência de comportamentos para gerar a impressão de honestidade":
Quando alguém realiza vários atos, em prol de tentar convencer outra pessoa de que ela está contando a verdade, então não há engano algum, essa pessoa está dissimulando.
"Eu só falei aquilo naquele momento pois eu estava com medo que você..." dentre várias outras desculpas que mentirosos contam após serem pegos, uma comum é de que eles não "mentiram" era apenas "outra coisa", ou se esqueceram, ou falaram algo apenas para não nos deixar magoados;
"Eu não estava mentindo, mas é que você não havia me perguntado se eu tinha passado em outro lugar antes de ir pra casa..." Não se engane, um mentiroso sabe que para sua história funcionar, ele precisará fazer algumas coisas, criar uma história, mostrar uma entrada do cinema (de um filme que

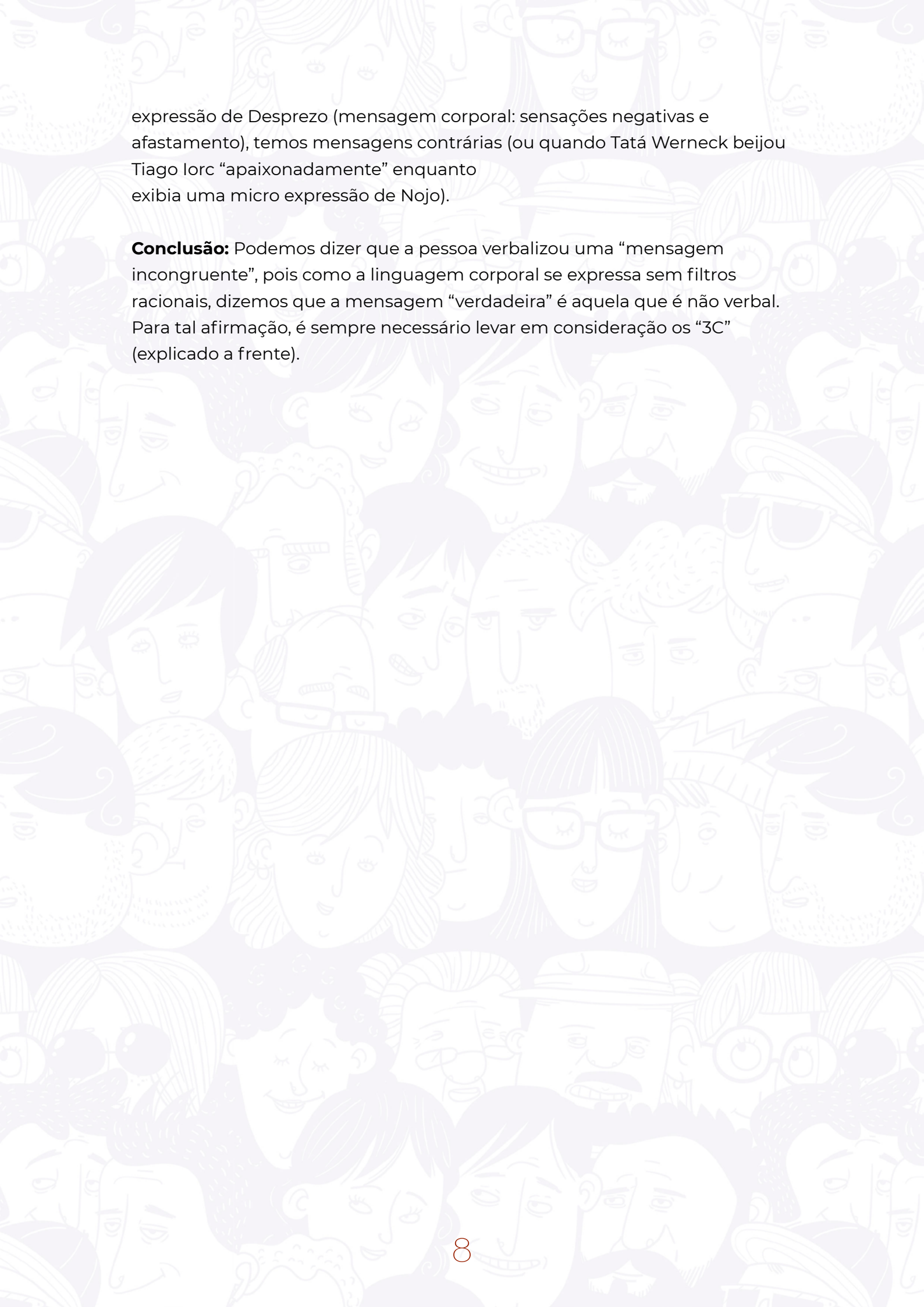
ele não assistiu), mostrar uma conversa de celular (de algum amigo que o está acobertando), ou até mesmo chorar (sem sentir um pingo de tristeza), dentre várias outras coisas, que classificam isso como “dissimulação”.

“Não avisa previamente ou (não há indicação) a seu interlocutor, que ele será enganado”:
Você pode ter pensado “mas como assim? Que mentiroso avisa que vai mentir?”. O sentido aqui é falar sobre o aspecto social do contexto no qual essa mentira foi contada. Existem ambientes onde “contar uma mentira” é algo, não apenas permitido, mas como de conhecimento geral (implícito ou explícito) das pessoas naquele local, como por exemplo; Uma mesa de Pôquer. Os jogadores sabem que em algum momento, algum deles (ou todos eles) irão mentir para ganhar, então esse conhecimento é previamente compreendido por todos, o que impossibilita uma reação acalorada de alguém dizendo “Você me fez pensar que tinha um par de 2!”. Uma sala virtual de “conversas com outras pessoas” é outro exemplo onde sabemos, implicitamente, que as outras pessoas podem estar mentindo para nós (E você aí lembrando da época que entrava no bate papo com “nicks” como “Moreno_Gato100Gata” achando que todo mundo era honesto com você? Acha mesmo que a “GabiLoirinha_Gata” era Loira? Ou que não era, na verdade, o Clayton da Zona Leste?).

“Tem uma carga emocional grande com o desfecho da mentira (êxito ou fracasso)”:
Contar uma mentira, quando o resultado é importante para nós (fracassar ou triunfar), automaticamente envolve comportamentos emocionais complexos (o medo que podemos sentir de “sermos pegos” mentindo, ou a “felicidade” de enganar alguém que não gostamos). Essas emoções podem influenciar em nosso comportamento corporal, quando tentamos nos “controlar” para não demonstra o que sentimos, e por conta dessas emoções, e dessa tentativa de autocontrole, o cérebro sobrecarregado exibe os famosos “Sinais de Incongruência”, sem perceber que está fazendo isso. Facilitando para nós, identificar a mentira.

“Geralmente está associada ao desejo de obter recompensa ou evitar punição”:
As motivações mais comuns dos dissimuladores são “Obter algo” com suas mentiras (uma promoção, uma bonificação, um encontro) ou “Evitar Punição” (Não perder o emprego, Não perder o cônjuge, Não perder dinheiro). Ás vezes penso se, dada uma situação propícia, toda pessoa não mentiria. Quem sabe...

Incongruência?
Suas emoções “traem” você!

Uma palavra que você deve se acostumar (bem como seu conceito) é “incongruência” ou “incongruente”. Basicamente quando sentimos uma emoção (e isso ocorre, especialmente quando mentimos sobre algo importante como um caso de corrupção, estelionato ou uma traição) nossas vias neurais responsáveis pelo processamento emocional e pelas respostas automáticas do cérebro (em níveis psicológicos; aquilo que pensamos e fisiológicos: as alterações químicas que ocorrem no nosso corpo) disparam, e começam a executar uma sequência de tarefas (específica para cada emoção, como por exemplo; deslocamento de fluxo sanguíneo para as pernas, em caso de medo, o que causa aquela sensação de “pernas bambas”, juntamente com alterações no fluxo cardiorespiratório), até que o estímulo que eliciou essa emoção seja controlado (vide; “Princípio Homeostático” ou “Homeostase”). Graças ao nosso Nervo Facial (NC7), quando sentimos uma emoção (processada no nosso sistema límbico) e os impulsos elétricos descem pelo tronco encefálico passando pelo NC7 (destacado na foto ao lado), nossa musculatura facial é ativada, gerando combinações musculares específicas que acabam por formar uma micro expressão facial emocional (**Spoiler: É quando isso acontece que você “pega a mentira”**).

Incongruência:
É quando uma mensagem verbalizada (racionalmente) está em discordância com a mensagem expressada pelo corpo (inconscientemente).

Por exemplo; alguém diz gostar de determinada pessoa (mensagem verbalizada: “eu gosto dela”), porém faz uma negação com a cabeça, se afasta corporalmente e faz uma micro

expressão de Desprezo (mensagem corporal: sensações negativas e afastamento), temos mensagens contrárias (ou quando Tatá Werneck beijou Tiago Iorc “apaixonadamente” enquanto
exibia uma micro expressão de Nojo).

Conclusão: Podemos dizer que a pessoa verbalizou uma “mensagem incongruente”, pois como a linguagem corporal se expressa sem filtros racionais, dizemos que a mensagem “verdadeira” é aquela que é não verbal. Para tal afirmação, é sempre necessário levar em consideração os “3C” (explicado a frente).

Quando mentimos nos emocionamos:

Ao mentir, experienciamos várias coisas, mas sem dúvidas passamos por processos emocionais; seja a emoção que sentimos sobre o fato de estar mentindo (alguns podem sentir culpa, vergonha, medo) ou até mesmo a emoção que sentimos pela pessoa que estamos enganando (em alguns casos, podemos sentir felicidade ou sensações de superioridade ao enganar alguém, ainda mais se não gostamos dessa pessoa), e conforme pesquisas realizadas (especialmente por Mark G Frank), quando sentimos uma emoção enquanto tentamos enganar alguém, somos incapazes de controlar nossa face (podemos reduzir a atividade facial, mas não evitar que as expressões faciais ocorram). Um mentiroso, irá mostrar emoções quando tentar te enganar, tenha isso em mente e você ficará atento aos sinais faciais das expressões faciais emocionais.

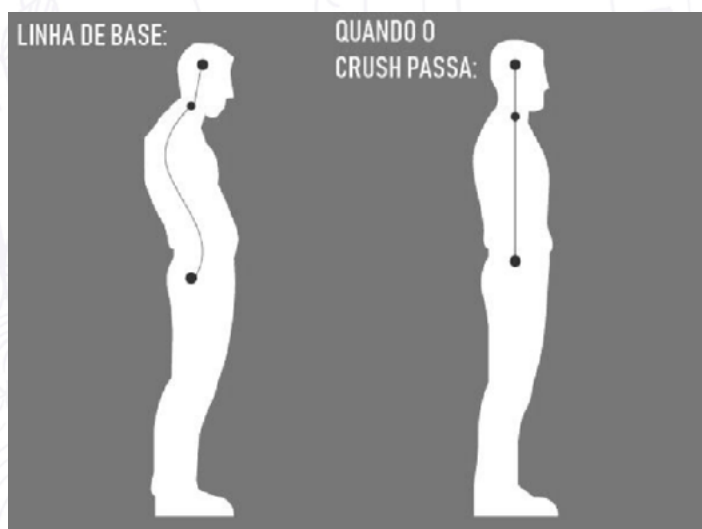
> *"É verdade que se mente com a boca; mas a careta que se faz ao mesmo tempo diz, apesar de tudo, a verdade."*
> **- Friederic Nietzche**

Linha de base:
Para se analisar corretamente a linguagem corporal de alguém, é necessário entender se essa pessoa está expressando algum sinal que realmente possa ser analisado, ou se aquele movimento corporal não passa de algo "natural" da pessoa, sem significados mais profundos (como por exemplo um tique, cacuete).

Existem pessoas que já tem formas faciais similares a emoções (quem não conhece um tio ou uma tia que já tem "cara de bunda" de nascença? Ou bochechas de buldogue?). Por isso é extremamente importante, antes de iniciar sua análise, traçar a Linha de Base daquele indivíduo. Ela será extremamente importante quando formos avaliar a conduta dissimulativa, pois basicamente, quando aquela pessoa sair do seu padrão ("quebrar sua linha de base") provavelmente estaremos testemunhando algum pico de ansiedade, e essa ansiedade pode estar fortemente associada com o fato da pessoa estar mentindo naquele momento. Moral da história; sem saber como a pessoa "é" naturalmente, não podemos saber, com precisão, como ela "é" quando mente.

Registrando a Linha de Base:
Você pode criar registros da linha de base da pessoa que vai analisar fazendo perguntas que você já sabe a resposta e observar “como ela responde a verdade” (exemplo; perguntar para a pessoa qual o nome dela, onde estuda, onde trabalha, qual a sua idade, qual o nome dos pais, qual curso está fazendo, por aí vai).

Você pode dividir seus registros em; **Face, Cinésia (Corpo)** e **Estilo Verbal**.

Nesse ponto é importante registrar padrões e sinais concordantes. Exemplo: Uma mulher que você está analisando, fala que gosta do namorado; utilizando os termos “meu” e “eu”, enquanto faz um sorriso verdadeiro, avança seu corpo, e faz movimentos de afirmação com a cabeça, essa potencialmente é a linha de base dela. Você então pode registrar esses sinais como “sinais de confiança”, e “emocionalmente positiva em relação a pauta namorado”. Registre objetivamente (se possível, em vídeo), até mesmo as formações faciais, exemplo; Sulco Nasolabial mais acentuado, região glabelar (entre as sobrancelhas) com saliências de pele, pele mais flácida, poucas ou muitas rugas, etc.

A Regra dos "3C":
O Fundamento dos "3C" ou "Três Cês"; é um conceito criado para prevenir potenciais "erros de análise". Para garantir que além de imparcial, você seja também metodológico e assertivo em suas afirmações.

- Congruência:
Diz respeito ao teor da mensagem não verbal que estamos vendo, se ela concorda com o que está sendo verbalizado, ou não. Se vemos alguém verbalizar que gosta de algo, porém ao mesmo tempo realiza "negações de cabeça" esse deveria ser um ponto para ficarmos mais atentos quanto a forma que aquela pessoa está "respondendo".

- Combinações:
Diz respeito a quantidade de informações que você está observando, nunca podemos partir de um único sinal para afirmar que alguém está sendo incongruente.
Não existe, até hoje, um único sinal que seja passível de resumir a mensagem da pessoa como "congruente" ou "incongruente", em resumindo; não existe (cientificamente) sinal da mentira. O protocolo SCAns, segue o modelo 3-2-7, ou seja; ao menos três sinais incongruentes em até dois canais diferentes (Por exemplo; Face e Voz), em até sete segundos após a pessoa ser confrontada com um estímulo (exemplo; uma pergunta direta "Você roubou o dinheiro?").
Não é só porque você viu seu amigo fazendo "negações com a cabeça" ou "shrug" que ele esteja, diretamente, "mentindo", procure por **conjuntos de sinais.**

- Contexto:
Diz respeito a todas as informações que atribuem significado aquela situação que você está analisando e que fazem a diferença para validar um sinal como "genuíno".
Você deve levar em consideração informações como; O local, o seu estado emocional, alguma regra implícita na situação, que faça a diferença em sua análise.
Exemplo; Você observa um palestrante lubrificando os lábios com a língua; antes de afirmar que ele está mentindo, ou que está ansioso, use o contexto para validar esse sinal; **Palestrante**, isso significa que ele fala muito, **Ar Condicionado ligado**, consequentemente deixaria o ar menos úmido, esses dois elementos, poderiam explicar a lubrificação labial como um simples ato, sem um significado emocional mais profundo.

Como Utilizar a “Linha de Base” e a “Regra dos 3C”?
Basicamente esses dois conceitos devem ser utilizados por você, para gerar mais prudência no processo de análise. É aquela velha história, por mais que muitas vezes, uma negação com a cabeça signifique um sinal de incongruência, ainda existem outras ocasiões em que uma negação de cabeça, não tem significado para validar uma dissimulação (você mesmo já deve ter feito esse movimento, para afirmar algo que era verdade). Por isso a palavra chave é; PRUDÊNCIA, quando se trata de linguagem corporal, a linha entre o que pode ser realmente observado e o que é especulação é muito tênue. vvvv

A História do Mentiroso - Uma Dica:
Geralmente, o mentiroso trabalha muito em sua história. Ele sente que se tiver uma história, crível, com muitos detalhes, ela realmente transmitirá a ideia de honestidade e ele não será descoberto.

Minha dica aqui é; Quebre a narrativa dele com um elemento surpresa. Pergunte algo que não tem relação alguma com o tema principal de sua conversa/entrevista/interrogatório (exemplo; Interrogando uma garota sobre quais informações ela estava dissimulando, me vi sem nenhum sinal, então comecei a falar sobre séries de TV com ela, fugindo das pautas principais, naquele momento consegui ver os sinais de convicção dela, depois foi só comparar com os outros sinais). Quando a pessoa se obriga a pensar em outra resposta, e embarca nela, para voltar pro fator crítico e racional e manter a história falsa, será muito mais difícil do que antes, e nesse momento, os sinais de incongruência deverão “pipocar”.

> *“Tão pobres somos que as mesmas palavras nos servem para exprimir a mentira e a verdade.”*
> **- Florbela Espanca**

Três Faces da Mentira:

Já é sabido que uma pessoa pode experienciar a emoção de “medo”, quando conta a verdade (alguém que nunca pisou numa delegacia, e está depondo como suspeito, pode estar dizendo a verdade quando alega ser inocente, e mostrar medo por se sentir intimidado com todo o contexto). Porém, segundo trabalhos de Paul Ekman, Wallace Friesen e Maureen O’Sullivan, existem três comportamentos emocionais majoritários, que ocorrem quando mentimos, e acabam por formar expressões faciais específicas; *Duping Delight, Detection Apprehension, Guilty/Shame*.

Comportamentos Emocionais Associados a Dissimulação:
As expressões faciais emocionais mais comuns durante a dissimulação, são; Medo, Nojo, Desprezo, Felicidade e Tristeza (sim, Tristeza). Essas são notadas, quando tendem a aparecer em um contexto “incongruente”, ou seja, quando o valor dessa emoção não combina/concorda com o valor do contexto, Exemplo; Algo ruim te acontece, e alguém que diz “sentir muito” por você, expressa felicidade.

Duping Delight, O “Sorriso do Mentiroso”:
O Primeiro comportamento emocional associado à dissimulação é o “Duping Delight”, termo que foi traduzido como “O Deleite do Mentiroso” ou “O Sorriso do Mentiroso”.
Diz respeito aos comportamentos emocionais derivados da emoção FELICIDADE, e/ou DESPREZO, quando associadas à um contexto de dissimulação. São emoções que geralmente aparecem em nossa face, quando sentimos que estamos conseguindo nos safar com a mentira que estamos contando, ou quando percebemos que estamos conseguindo enganar alguém que não gostamos muito.

O Duping Delight pode aparecer na forma de um **Sorriso** (algumas vezes, sem os pés de galinha AU6), ou uma Contração Unilateral no canto da boca (Músculo Bucinador AU14), e também pode estar associado a situações discordantes. Felicidade pode aparecer quando um contexto é negativo (você se dá mal, e essa pessoa que vem querer te ajudar, expressa felicidade), e Desprezo, quando um contexto é positivo (você obtém sucesso, e essa pessoa que vem te parabenizar, expressa Desprezo).

FELICIDADE INCONGRUENTE:
Quando aparece em um contexto expresso como negativo.

DESPREZO INCONGRUENTE:
Quando aparece em um contexto expresso como positivo.

Critérios do Desprezo: Elevação unilateral do canto dos lábios. Enrugamento no canto dos lábios (de forma unilateral), a ruga pode dar a impressão de ser uma “covinha”, ou ter uma forma mais “semi-circular”, ondulada. Esse canto do lábio, que está contraído, pode aparentar estar se apertando pra dentro da boca (para dentro e para o canto, como se fosse entrar nos dentes).

Critérios da Felicidade:
Elevação bilateral dos cantos dos lábios, o famoso “sorriso”. Possível enrugamento no sulco nasolabial, saliência de pele no topo da região das bochechas. Olhos apertados, e musculatura orbicular (ao redor dos olhos) contraída, pés de galinha geralmente se formam.

Detection Apprehension, O “Medo de ser pego Mentindo”:

O Comportamento emocional mais presente em mentirosos (geralmente sem experiência em lidar com a mentira, em situações de altos riscos).
O “Medo de ser pego mentindo” é uma condição sentimental, onde o mentiroso sente que está prestes a falhar, ou se sente ameaçado por estar mentindo, então, começa a disparar sinais emocionais de medo, bem como micro expressões faciais dessa emoção. É comum ver olhos mais arregalados que o normal, e a boca se esticar horizontalmente, quando a pessoa está nesse estado.

MEDO INCONGRUENTE: Associado a sensação de ser pego mentindo. Associado a falta de segurança em algo que está sendo dito, confessado ou afirmado. O Medo também pode aparecer quando o mentiroso sente que quem o está interrogando sabe de alguma informação crítica, ou que sabe de toda a verdade.

NOJO: Como o Nojo também é uma emoção associada a "preservação do nosso corpo, ante estímulos potencialmente nocivos" (assim como medo), podemos visualizar também; expressões faciais de nojo, seguidas/antecedidas por expressões faciais de Medo, afirmando a sensação de "Detection Apprehension".

Critérios do Medo: A boca geralmente se afina e se estica horizontalmente (ou apenas os cantos dos lábios se esticam lateralmente). Os olhos se arregalam mais que em qualquer outra expressão facial emocional, e é possível ver boa parte da esclera (a parte "branca" dos olhos) no medo, do que em qualquer outra expressão emocional. Pode haver também queda da mandíbula, juntamente com elevação total das sobrancelhas. No medo vemos mais "tensão" muscular na face, do que na Surpresa.

Guilty/Shame, O "Sentimento de Culpa":

Sentimento derivado da emoção tristeza. Esse processo sentimental geralmente está associado a reflexão do mentiroso sobre o fato de estar mentindo e todos os elementos envolvidos nessa mentira (o alvo dessa mentira, a mentira que está contando, o que ele sente sobre ele mesmo como um mentiroso).

Essa reflexão que gera o sentimento de Culpa, é geralmente resultado de um embate interno de "altruísmo" x "egoísmo", e muitas vezes está associado a uma percepção negativa do mentiroso para com ele próprio, comparando-se com algum outro momento de sua vida, ou com alguma outra pessoa.

Exemplo: Um homem sempre acreditou que “traição” seria algo que nunca faria na vida, um ponto extremamente negativo, algo que ele discorda e abomina, especialmente por se julgar alguém ético e bom.
Suponhamos então que por inúmeras ocorrências da vida, esse homem acabe traindo sua mulher.
Quando ele for colocado de frente pra ela, em uma conversa que possa tocar nesse ponto do relacionamento (traição) ele pode se sentir culpado, e mesmo mentindo, esboçar expressões faciais de tristeza, reforçando a sensação de culpa/vergonha.

TRISTEZA INCONGRUENTE: Pode aparecer em momentos positivos, ou que não têm cargas emocionais suficientes para provocar a emoção tristeza (o relacionamento está bem, logo após o marido voltar de uma viagem de trabalho, e “do nada” o homem começa expressar micro expressões faciais de tristeza quando está com sua mulher).

Critérios da Tristeza: A Boca assume a forma de um “arco” (com a “barriga” apontada pra cima e os cantos para baixo). Os cantos dos lábios são puxados para o canto e para os lados (em diagonal), e podem haver rugas nos cantos dos lábios ou abaixo do lábio inferior. A Região interior das sobrancelhas se eleva causando até mesmo algumas rugas no meio da testa.

> *"As pessoas têm sucesso com suas mentiras, pois as outras pessoas tnão se interessam muito em tentar desmascará-las"*
> **- Paul Ekman**

Você pode observar as coisas de maneira mais diferente!
Perceber Detalhes que não via antes!

Se você se empenhar em estudar as pistas faciais e os comportamentos faciais presentes neste pequeno "Guia de Treinamento", irá se desenvolver e realmente observar mais detalhes sobre a mentira, que antes não eram percebidos por você, ou ficavam apenas em uma camada inconsciente (a qual você deve ter chamado várias vezes de "intuição"). Entender que nossa face expressa nossas emoções, e que as emoções têm um papel muito importante durante a dissimulação, já é um ótimo ponto de início para qualquer caminho que você queira traçar na área do comportamento humano, pois como seres sociais que somos, os humanos estão fadados a sempre contarem mentiras (nem todas serão ruins, vai por mim), e você sempre terá mais material para estudar, e aplicar em seus estudos, e claro, sempre buscando fontes científicas!

Lembrando que este livro é um guia rápido de treinamento (ainda há muito para se falar e se estudar nesta área do comportamento humano), para lhe conscientizar um pouco mais sobre as análises de expressões faciais e suas relações no campo da dissimulação (especialmente no comportamento facial que ocorre durante a mentira), se você se interessar por mais conteúdos como este e quiser um material mais completo para estudo, recomendo que procure em minhas redes sociais por dicas de livros de linguagem corporal (desde básicos até avançados), e que se inscreva em um de meus cursos presenciais ou online, para que possamos estudar juntos esse fascinante campo da dissimulação. Lhe desejo ótimos estudos, e qualquer dúvida que tiver, lhe recomendo que me mande uma mensagem pelo instagram, ou comente em algum de meus vídeos, responderei o mais rápido que puder, ou colocarei sua dúvida no tema de algum vídeo pro canal Metaforando.

Conteúdo Extra:

O demônio está nos detalhes:
“Madame Simza: O que você vê?
Sherlock Holmes: Tudo! Essa é a minha maldição.”

ATENÇÃO AOS DETALHES:

É muito engraçado quando alguém me aborda na rua e pergunta algo como “olá Vitor, o que eu estou sentindo?” ou até mesmo “Vitor, desculpa, posso te interromper?”, apesar de eu aparentar surpresa e claro de forma positiva, dificilmente eu não percebo uma pessoa que irá me abordar. É algo que fica muito nítido: Geralmente começa com a expressão de surpresa junto com uma parada brusca da movimentação corporal, uma olhada dupla para garantir que eu sou “eu” mesmo (vez ou outro a pessoa ainda recorre eu uso do celular, para conferir mesmo se sou eu), então em seguida tem uma linguagem corporal de dúvida, anseio (a pessoa se decide internamente se deverá ou não me abordar, e tenta arquitetar como fará isso, quais palavras, o que fará quando falar comigo). A pessoa então se decide, aí ela vem na minha direção de forma decisiva ou tentando evitar o contato visual comigo (não sei se por vergonha, ou se por não querer chamar atenção), nesse meio tempo eu já consigo discernir qual a intensidade emocional que aquela pessoa está sentindo: “É um super fã?”, “Apenas viu um vídeo ou outro?”, “Já tem certo conhecimento de Linguagem Corporal?” e após tudo isso, eu me posiciono de forma estratégica para não cruzar com os olhos da pessoa, antes que chegue perto de mim (não sei por que, mas eles se sentem menos intimidados quando eu faço isso, do que se eu olhar diretamente para eles provavelmente transmitindo a ideia de “Te peguei!”). Não faço por querer parecer “descolado” nem nada do gênero. Esse tipo de ação se tornou um hábito que obtive após inúmeras releituras de Sherlock Holmes e após estudar inúmeros cenários de violência e agressão social, tento estar sempre preparado avaliando o cenário onde estou a todo momento. Sherlock dificilmente é pego de surpresa, ele observa tudo e a todos, e ao captar os detalhes consegue identificar rapidamente o significado daquela cena, ou, em alguns casos, o que está incongruente naquela cena, naquele momento. É imprescindível que prestemos atenção aos detalhes, só que mais importante que isso, é imprescíndivel que estejamos atentos cultivando o que é chamado por Maria Konnikova como Atenção Plena ou seja, a capacidade de não ser um mero observador passivo, mas sim, ir interagindo com tudo aquilo que se observa, com toda a cena que se desdobra a sua frente para somente assim se questionar se realmente entendeu o que está

vendo. Segundo ela, prestar atenção é mais do que apenas “se concentrar” é também se questionar, se indagar, e raciocinar, e tudo isso, enquanto recebe ainda mais informação:

“E é apenas por meio dessa
poderosa capaicdade mental
que muiitas pessosas conseguem
rapidmente encontrar erros aparentes,
a fablulosa ferramnta chamada atenção!”

Maria Konnikova, 23 de Dezembro de 2013.

E com esse nível de atenção, é possível solucionar grandes problemas como por exemplo, encontrar o filho mais novo que se perdeu de você no meio da multidão em um shopping. Ainda segundo ela, essas habilidades podem nos ajudar a evitar problemas, como por exemplo na hora de tomar uma decisão, a atenção plena te obriga a raciocinar sobre seus próximos passos. Ela exemplifica como *Sherlock Holmes* sempre se questiona sobre tudo que está vendo e tenta entender a realidade por trás das figuras que aparecem em sua frente, não fosse isso, ele jamais teria sido capaz de fazer a escolha certa ao observar que estavam lhe apontando uma falsa arma de fogo, no episódio piloto da série *Sherlock (BBC, 2010)*. Mas tudo bem, talvez você esteja pensando *“Vitor, Sherlock Holmes é um personagem fictício!”* concordo com você! E acredito que você queira exemplos reais sobre atenção e desatenção, portanto, por favor, me explique o que significam essas palavras: ““CAPAICDADE”, “MUIITAS”, “PESSOSAS”, “RAPIDMENTE”, “FABLULOSA”, “FERRAMNTA”?

Se você não está entendendo o que eu estou perguntando, volte e releia o pequeno texto de *Maria Konnikova (2013)*, porém com uma atenção especial palavra por palavra.
Para você que já leu, ou que de primeira já conseguiu ver os erros no texto, é exatamente disso que se trata esse capítulo: “*Como a falta de atenção pode nos induzir ao erro e como a atenção plena pode nos fornecer a capacidade de evitar ser pegos numa pegadinha ou cair num erro sério*” e para ser ainda mais direto (sem nenhuma pegadinha com vocês dessa vez, prometo), irei contar uma história real, relatada por *Pamela Meyer* em seu livro Liespotting, portanto, preste muita atenção no relato que é mais ou menos assim:

“A EMPRESA DOS SONHOS”:

Roberto (nome fictício), um empresário e investidor do ramo de tecnologia, estava animado com sua visita a uma determinada empresa, naquele dia. Ele iria conversar com o presidente do estabelecimento e também co-fundador da marca, para entender melhor como funcionava tudo naquela modesta empresa, pois Roberto estava em tratativas comerciais para realizar uma nova aquisição, ele pretendia comprar aquela empresa.

Ao chegar no local, Roberto encontrou o homem que deveria lhe fornecer uma visita guiada por todo o estabelecimento. Os dois conversaram, o homem era muito simpático e entendia muito sobre o produto que sua empresa fornecia, rapidamente os dois criaram uma conexão empática e começaram a andar pelo local. Roberto ficou positivamente surpreso com o que viu; A equipe parecia muito vibrante. Funcionários entravam e saíam de salas, carregando papéis, conversando sobre assuntos técnicos, levando equipamentos e caixas de um lado pro outro, em outra sessão, alguns funcionários estavam compenetrados em seus computadores, digitando, fazendo ligações, e além disso a maioria da equipe aparentava estar de bom humor e sorridente, apesar do excesso de trabalho. Roberto nunca tinha visto um comportamento corporativo daqueles, aquilo lhe deixou muito feliz. Ele provavelmente pensou o quanto seria bom ter uma equipe daquelas em sua nova aquisição, a compra daquela empresa... E foi talvez neste exato momento que uma fagulha de dúvida se ascendeu em sua cabeça “Por que um fundador de uma empresa com uma equipe tão dedicada, e tão bem relacionada estaria querendo “passar ela pra frente””? Um pequeno detalhe, bastou, para Roberto alterar sua percepção. Naquele momento ele decidiu que iria prestar mais atenção e não apenas ficar “maravilhado” com o que aparentemente estava vendo. Ele pediu para dar uma volta “sozinho” ver uma ou outra área da empresa, que alegou ter “gostado muito”, e isso lhe foi concedido. Roberto começou a andar mais devagar, porém observando tudo de forma crítica, e não emocionada, checando todos os detalhes. De repente, algo chamou sua atenção; ao olhar para dentro de uma sala, viu que todos os funcionários dali de dentro, que aparentavam “compenetrados na tela de seus computadores” e digitavam com voracidade, estavam na verdade, olhando para “telas de texto”, ele observou os funcionários por alguns minutos e constatou que eles não mudavam de janela, ficavam apenas digitando, sem parar. Roberto achou mais uma vez, algo muito estranho “Quem estaria tão compenetrado em digitar um texto em uma empresa de tecnologia?”, “Eles escrevem artigos?”, “Por que todos naquela sala estão encarando uma página de

textos, e escrevendo sem parar?". Foi quando Roberto se aproximou da sala, vagarosamente (para não chamar atenção de ninguém), e observando com atenção, constatou que os funcionários digitravam sem parar, porém, não escreviam nenhuma palavra ou frase, com sentido lógico, eram apenas números e letras em sequência (exemplo: "kajslpaksolao12ka skalsj awi1'ksksk). Roberto ficou surpreso novamente, porém dessa vez não foi de forma positiva. Ele entrou na sala, e rapidamente os funcionários olharam para ele, com os olhos arregalados. A maioria deles então mudou de tela, e começaram a mexer em outras coisas. Roberto se aproximou de um funcionário e disse ter visto que ele estava "escrevendo um bocado". Após conversar brevemente com o funcionário e revelar que ele seria seu noveo "patrão", Roberto pediu para ver o que ele estava escrevendo. O funcionário hesitou, ficou extremamente ansioso e nervoso, e não demorou muito para que Roberto entendesse que aquilo era uma farsa. Conversando com um outro que estava por ali, foi confessado a ele que na verdade, nenhum deles era funcionário, mas sim um grupo de atores. Eles tinham sido contratados para atuarem e fingirem ser funcionários, uma espécie de "figuração" durante a visita que seria feita para Roberto. Obviamente ao saber disso, Roberto ficou frustrado pela tentativa de enganação que tivera sofrido, e cancelou suas tratativas com aquela empresa, porém após isso, ao refletir melhor, ele entendeu como o peso dessa situação poderia ter sido muito maior, e como ele poderia ter perdido, tempo e dinheiro com uma empresa que não era o que aparentava, em outras palavras, ele refletiu sobre a importância da atenção em detrimento das consequências de uma mentira da qual ele quase foi alvo.

O PREÇO DA DESATENÇÃO:

Nessa situação descrita no livro "Liespotting" de Pamela Meyer, conseguimos vislumbrar um desfecho positivo para o protagonista, porém é importante ressaltar que se o comportamento dele tivesse sido outro, mais voltado pro lado emocional, muito provavelmente os resultados seriam outros. Não prestar total atenção na situação pode ser mais pesaroso do que se pensa, pois pode custar, muitas vezes;

- Seu Dinheiro
- Seu Tempo
- Seu Estado de Saúde
- Seu Estado Mental

E infelizmente em alguns casos, pode até mesmo custar sua vida. No ano de 2019, um policial militar sofreu uma tentativa de assalto no bairro Aricanduva, Zona Leste de São Paulo. O policial desceu da moto e conseguiu trocar tiro com os dois ladrões, alvejando e derrubando um deles, no chão e lá o marginal ficou. Muito nervoso e ansioso com a situação, o policial (também ferido) se afastou da cena para chamar a emergência. Conseguiu fazer a ligação e se tranquilizou, sentou-se na calçada para terminar seu pedido de socorro, e ficou compenetrado em sua ligação, provavelmente focado no pedido de socorro que estava fazendo. Infelizmente ele não observou que o jovem no chão, estava se fingindo de desmaiado, o garoto levantou, se aproximou do PM sorrateiramente, arrancou a arma da mão dele, e quando o policial percebeu já era tarde demais, recebeu um tiro diretamente na nuca.

É incoerente de nossa parte julgar a reação do PM estando aqui, lendo apenas um livro e não lá no "calor da hora", vivenciando aquele momento, mas uma coisa que podemos tentar nos forçar a aprender com situações assim é; "sempre preste atenção ao seu entorno e nas outras pessoas".

A IMPORTÂNCIA DA ATENÇÃO NA DETECÇÃO DE MENTIRAS:

O processo de atenção ativa é extremamente necessário quando se fala em detecção de mentiras. É necessário que realizemos nossa análise não verbal, com certeza, mas muitas vezes a mentira estará apenas nos "detalhes", e se você tiver a perspicácia de entender isso, irá poupar muito mais seu tempo, e chegar rapidamente ao resultado final da sua análise. Uma ferramenta de análise não verbal chamada "Monitoramento da Realidade" visa justamente observar atentamente os relatos para comparar com a "realidade" contextual da situação e ver onde há algum detalhe que não se encaixa.

Em um de meus treinamentos solicitei para um amigo contar uma história, ela poderia ser verdadeira ou falsa, e especifiquei para ele que eu e um grupo de pessoas iríamos analisar.
Ele começou a contar a história de uma discussão que se envolveu em um supermercado com outro cara, relatou tudo com muita fluidez verbal, muita sincronia gestual, e em determinado ponto ele disse que ficou louco de raiva e bateu no sujeito com uma peça de "salame". Por mais estranho que pareça, isso poderia acontecer, portanto eu omiti meus vieses pessoais, e algum momento depois disso, ele concluiu a narrativa dizendo que o rapaz foi pro

hospital, ao ser questionado “por que o outro rapaz foi pro hospital”, esse meu amigo justificou dizendo “ele se machucou bastante, teve que dar ponto”. Nesse momento as pessoas começaram a tentar analisar a linguagem corporal dele, a face (como eu orientei eles a nunca levar nada pro seu viés pessoal, eles tentaram encontrar os sinais apenas pela linguagem não verbal), e eu disse que não era preciso fazer nada disso, pois, a menos que “salame” fosse o nome de um novo tipo de facão, era praticamente impossível causar uma lesão cortante, a ponto de ser necessário “dar ponto” em alguém, com uma peça de salmão. A turma toda deu risada, o rapaz revelou a sua “descarada” mentira, e caso encerrado.

MANTENHA O FOCO ENQUANTO ANALISA:

Por último fica aqui a minha dica para quem quiser melhorar a performance em detecção de mentiras por meio da análise não verbal. Como pesquisadores da área forense (*Bull, Vrij, Lansley*) realçam, é necessário focar em toda a situação e não apenas na linguagem corporal, se você quiser ter mais chances de detectar mentiras corretamente.

- Conhecimento em Linguagem Corporal
- Prática em análise não verbal.
- Atenção a situação e ao contexto
- Procurar por detalhes “fora do contexto”

Essas são as bases para amplificar sua capacidade em detecção de mentiras.

Obrigado por ler até aqui!

Abração!

Vitor Santos

Instagram: @metaforando.vitor

Youtube: /metaforando

Facebook: /metaforando

Referência Bibliográfica:

A Face da Mentira